

POLITECHNIKA KRAKOWSKA IM. TADEUSZA KOŚCIUSZKI

KARTA PRZEDMIOTU

obowiązuje studentów rozpoczynających studia w roku akademickim 2023/2024

Wydział Informatyki i Telekomunikacji

Kierunek studiów: Informatyka

Profil: Ogólnoakademicki

Forma studiów: niestacjonarne

Kod kierunku: I

Stopień studiów: I

Specjalności: Brak specjalności

1 INFORMACJE O PRZEDMIOCIE

NAZWA PRZEDMIOTU	Przedsiębiorczość innowacyjna
NAZWA PRZEDMIOTU W JĘZYKU ANGIELSKIM	Innovative entrepreneurship
KOD PRZEDMIOTU	WiIT I oIN A5 23/24
KATEGORIA PRZEDMIOTU	Przedmioty ogólne
LICZBA PUNKTÓW ECTS	2.00
SEMESTRY	7

2 RODZAJ ZAJĘĆ, LICZBA GODZIN W PLANIE STUDIÓW

SEMESTR	WYKŁAD	ĆWICZENIA	LABORATORIUM	LABORATORIUM KOMPUTERO- WE	SEMINARIUM	PROJEKT
7	9	9	0	0	0	0

3 CELE PRZEDMIOTU

Cel 1 Zapoznanie studentów z istotą przedsiębiorczości i podstawowym aparatem pojęciowym z zakresu zarządzania i prowadzenia działalności gospodarczej w sektorze informatycznym

Cel 2 Wykształcenie umiejętności pozyskiwania (z różnych źródeł) i syntezy informacji, planowania i organizowania przedsięwzięć biznesowych

Cel 3 Wyształcenie umiejętność współdziałania i kierowania zespołem projektowych

4 WYMAGANIA WSTĘPNE W ZAKRESIE WIEDZY, UMIEJĘTNOŚCI I INNYCH KOMPETENCJI

5 EFEKTY KSZTAŁCENIA

EK1 Wiedza Student swobodnie posługuje się aparatem pojęciowym z zakresu przedsiębiorczości

EK2 Umiejętności Student w oparciu o kluczowe modele analityczne identyfikuje potrzeby i luki rynkowe, planuje przedsięwzięcie biznesowe

EK3 Umiejętności Student przygotowuje dokument opisujący planowane przedsięwzięcie w formie teasera informacyjnego/inwestycyjnego.

EK4 Kompetencje społeczne Student myśli i działa w sposób przedsiębiorczy

6 TREŚCI PROGRAMOWE

ĆWICZENIA		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
C1	Od pomysłu do uruchomienia biznesu - źródła pomysłów na własny biznes, identyfikowanie potrzeb i luk rynkowych, badanie rynku.	1
C2	Kluczowe modele analityczne w obszarze przedsiębiorczości: SWOT, 5 sił Portera, model biznesu, model analizy okazji biznesowych, metody portfelowe	2
C3	Operacjonalizacja przedsięwzięcia w formie teasera/pitch-decka/biznes-planu	3
C4	Prezentacja operacjonalizacji własnych pomysłów	3

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W1	WPROWADZENIE (Przedsiębiorczość i przedsiębiorca. Przedsiębiorstwa typu start-up. Wynałazki i innowacje. Komercjalizacja wynalazków i innowacyjnych pomysłów.)	1
W2	ASPEKTY EKONOMICZNE - ZARZADCZE W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (Zarządzanie przedsięwzięciem, strategia, struktura i operacje. Planowanie, harmonogramowanie i budżetowanie zadań. Praca w zespole)	2
W3	ASPEKTY EKONOMICZNO - FINANSOWE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (Źródła finansowania działalności zawodowej, w tym działalności B+R. Analiza opłacalności przedsięwzięć - próg rentowności. Wycena technologii, innowacji i przedsiębiorstw)	1

WYKŁAD		
LP	TEMATYKA ZAJĘĆ OPIS SZCZEGÓŁOWY BLOKÓW TEMATYCZNYCH	LICZBA GODZIN
W4	FINANSOWANIE PRZEDSIĘWZIĘĆ (Źródła finansowania na różnych etapach rozwoju, próg rentowności, szacunkowy rachunek wyników planowanej działalności, szacunkowy rachunek przepływów gotówkowych, szacunkowy bilans przedsiębiorstwa, kalkulacja ryzyka)	1
W5	DOKUMENT PREZENTUJĄCY PRZEDSIĘWZIĘCIE (Cel, pojęcie, funkcje, struktura teasera/pitch-decka/biznes-planu - analiza zewnętrzna i wewnętrzna, strategia, plan organizacyjny, techniczny, marketingowy i finansowy)	2
W6	PREZENTACJA I SPRZEDAŻ POMYSŁU (Techniki budowania efektywnych procesów komunikowania, schematy skutecznej komunikacji.)	2

7 NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE

N1 Ćwiczenia projektowe

N2 Praca w grupach

N3 Dyskusja

N4 Prezentacje multimedialne

N5 W przypadku realizacji zajęć w trybie zdalnym: wykorzystanie stosownych narzędzi teleinformatycznych - platforma uczelniana

8 OBCIĄŻENIE PRACĄ STUDENTA

FORMA AKTYWNOŚCI	ŚREDNIA LICZBA GODZIN NA ZREALIZOWANIE AKTYWNOŚCI
Godziny kontaktowe z nauczycielem akademickim, w tym:	
Godziny wynikające z planu studiów	18
Konsultacje przedmiotowe	10
Egzaminy i zaliczenia w sesji	0
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego wynikające z nakładu pracy studenta, w tym:	
Przygotowanie się do zajęć, w tym studiowanie zalecanej literatury	10
Opracowanie wyników	10
Przygotowanie raportu, projektu, prezentacji, dyskusji	12
SUMARYCZNA LICZBA GODZIN DLA PRZEDMIOTU WYNIKAJĄCA Z CAŁEGO NAKŁADU PRACY STUDENTA	60
SUMARYCZNA LICZBA PUNKTÓW ECTS DLA PRZEDMIOTU	2.00

9 SPOSOBY OCENY

OCENA FORMUJĄCA

F1 Ćwiczenie praktyczne

F2 Projekt zespołowy

F3 Test

OCENA PODSUMOWUJĄCA

P1 Średnia ważona ocen formujących

WARUNKI ZALICZENIA PRZEDMIOTU

W1 Na ocenie dostateczna konieczne jest przygotowanie i prezentacja teasera/pitch-decka/biznes-planu, uzyskania pozytywnej oceny z każdego efektu kształcenia. Ocena końcowa ustalana jest na podstawie średniej arytmetycznej ocen (punktów) z ćwiczeń i testu zaliczeniowego.

W2 Obecność na obowiązkowych formach zajęć (dopuszczalna jedna nieobecność na każdej z form)

OCENA AKTYWNOŚCI BEZ UDZIAŁU NAUCZYCIELA

B1 Projekt zespołowy

KRYTERIA OCENY

EFEKT KSZTAŁCENIA 1	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student objaśnia podstawowe pojęcia z zakresu przedsiębiorczości
NA OCENĘ 3.5	Student objaśnia podstawowe pojęcia z zakresu przedsiębiorczości i wyjaśnia istotę myślenia i działania przedsiębiorczego
NA OCENĘ 4.0	Student wyjaśnia istotę myślenia i działania przedsiębiorczego w tym źródła finansowania
NA OCENĘ 4.5	Student wyjaśnia istotę planu biznesowego, omawia poszczególne elementy
NA OCENĘ 5.0	Student poprawnie wyjaśnia procesy związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem, innowacją, biznes planem posługując się w poprawny sposób językiem dyscypliny
EFEKT KSZTAŁCENIA 2	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student wyjaśnia istotę metod analizy wykorzystywane do analiz makro otoczenia, otoczenia konkurencyjnego
NA OCENĘ 3.5	Student dobiera metody analizy strategicznej dla potrzeb diagnozy nisz rynkowych
NA OCENĘ 4.0	Student diagnozuje otoczenie konkurencyjne z wykorzystaniem co najmniej dwóch metod analizy strategicznej
NA OCENĘ 4.5	Student formułuje wnioski z przeprowadzonej analizy otoczenia konkurencyjnego, wskazuje szanse i zagrożenia dla planowanego przedsięwzięcia
NA OCENĘ 5.0	Student przeprowadza analizę trendów otoczenia, określa konsekwencje ich wpływów dla wariantu optymistycznego, pesymistycznego, najbardziej prawdopodobnego dla zaplanowanego przedsięwzięcia biznesowego
EFEKT KSZTAŁCENIA 3	
NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student opisuje kluczowe zasoby, kluczowe działania i kluczowych partnerów dla planowanego przedsięwzięcia
NA OCENĘ 3.5	Student opisuje kluczowe zasoby, kluczowe działania, kluczowych partnerów, kluczowe kanały , dla planowanego przedsięwzięcia
NA OCENĘ 4.0	Student przeprowadza segmentację klientów dla planowanego przedsięwzięcia
NA OCENĘ 4.5	Student przeprowadza segmentację klientów, wskazuje propozycję wartości dla planowanego przedsięwzięcia
NA OCENĘ 5.0	Student przygotowuje opis planowanego przedsięwzięcia uwzględniający planowaną strukturę kosztów i strumienie przychodów
EFEKT KSZTAŁCENIA 4	

NA OCENĘ 2.0	Student nie spełnia warunków określonych dla oceny 3.0
NA OCENĘ 3.0	Student diagnozuje konsekwencje decyzji podjętych w poszczególnych obszarach funkcjonalnych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków
NA OCENĘ 3.5	Student diagnozuje konsekwencje decyzji operacyjnych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków
NA OCENĘ 4.0	Student diagnozuje konsekwencje decyzji taktycznych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków
NA OCENĘ 4.5	Student diagnozuje konsekwencje decyzji strategicznych w trakcie rozwiązywania studiów przypadków
NA OCENĘ 5.0	Student akceptuje elastyczność i konieczność dostosowywania swoich postaw, decyzji, działań do szans i atutów oraz eliminacji zagrożeń i słabości towarzyszących aktywności zawodowej/gospodarczej

10 MACIERZ REALIZACJI PRZEDMIOTU

EFEKT KSZTAŁCENIA	ODNIESIENIE DANEGO EFEKTU DO SZCZEGÓŁOWYCH EFEKTÓW ZDEFINIOWANYCH DLA PROGRAMU	CELE PRZEDMIOTU	TREŚCI PROGRAMOWE	NARZĘDZIA DYDAKTYCZNE	SPOSOBY OCENY
EK1	I1_W14 I1_K02	Cel 1 Cel 2 Cel 3	C1 C2 C3 C4 W1 W2 W3 W4 W5 W6	N1 N2 N3 N4 N5	F1 F2
EK2	I1_W14 I1_K04	Cel 2 Cel 3	C1 C2 C3 C4 W2 W3 W4 W5	N1 N2 N3 N4 N5	F1 F2 F3 P1
EK3	I1_W14 I1_K02 I1_K04	Cel 3	C4 W1 W2 W3 W4 W5	N1 N2 N3 N4 N5	F1 F2 P1
EK4	I1_W14 I1_K02 I1_K03 I1_K04	Cel 3	C1 C2 C3 C4 W1 W2 W3 W4 W5 W6	N1 N2 N3 N4 N5	F1 F2 P1

11 WYKAZ LITERATURY

LITERATURA PODSTAWOWA

- [1] | J. Cieślík — *Przedsiębiorczość dla ambitnych*, Warszawa, 2010, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne
- [2] | B. Tracy — *Przedsiębiorczość. Jak założyć i rozwijać własną firmę*, Gliwice, 2021, Helion

LITERATURA UZUPEŁNIAJĄCA

- [1] | red. M.Strużyckii — *Przedsiębiorczość w teorii i praktyce*, Warszawa, 2006, SGH
[2] | E. Ries — *Droga Startupu. Metoda sukcesu*, Gliwice, 2018, Helion

LITERATURA DODATKOWA

- [1] | Z.PierścioneK — *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Warszawa, 2010, PWN

12 INFORMACJE O NAUCZYCIELACH AKADEMICKICH**OSOBA ODPOWIEDZIALNA ZA KARTĘ**

dr inż. Janusz Bąk (kontakt: janusz.bak@pk.edu.pl)

OSOBY PROWADZĄCE PRZEDMIOT

- 1 dr hab. Joanna Żyra (kontakt: jzyra@pk.edu.pl)
2 dr Janusz Bąk (kontakt: januszbak@pk.edu.pl)
3 dr Marek Mikulec (kontakt: mmikulec@pk.edu.pl)

13 ZATWIERDZENIE KARTY PRZEDMIOTU DO REALIZACJI

(miejscowość, data)

(odpowiedzialny za przedmiot)

(dziekan)

PRZYJMUJĘ DO REALIZACJI (data i podpisy osób prowadzących przedmiot)

.....
.....
.....